

KURSBESCHREIBUNG / COURSE DESCRIPTION

KURSTITEL <i>Course title</i>	GROW GründerWerkstatt Spielerisch Startup Ideen entwickeln - Von der Idee zur Innovation
KURS-ID <i>Course number</i>	322
Kursverantwortlicher <i>Person in charge</i>	AWP- und Sprachenzentrum
Art der Lehrveranstaltung <i>Type of course</i>	Allgemeinwissenschaftliches Wahlpflichtfach (AWP)
Studiengang <i>Course of studies</i>	Für alle Studiengänge im Rahmen von AWP (2 ECTS) bzw. freiwilliges Zusatzfach (ohne ECTS-Anrechnung)
Niveau <i>Course Level</i>	Bachelor
Voraussetzungen <i>Prerequisites</i>	Keine (Kurzes Motivationsschreiben zur Anmeldung – max. 500 Zeichen)
SWS <i>Lessons per week</i>	2
ECTS <i>ECTS (Credits)</i>	2
Art der Prüfung <i>Course assessment</i>	Studien- und Prüfungsarbeit (Projektarbeit) + Präsentation + Teilabgaben
Unterrichtssprache <i>Course language</i>	Deutsch
Dozent <i>Lecturer</i>	Prof. Dr. Geiß, Alexander Böckl, Alfons Weinzierl, Uta Maier, Alina Pollersbeck und Weitere
Kursziele <i>Course objectives</i>	<p>Die Studierenden entwickeln anhand eines (haptischen) Unternehmensplanspiels eigenständig Geschäftsmodelle im Team. Im Kurs wird intensiv an einer eigenen Geschäftsidee gearbeitet und gelernt, wie man aus Trends Geschäftsideen generiert, bewertet und weiterentwickelt.</p> <p>Kenntnisse: Die Studierenden sind vertraut mit den wesentlichen Elementen von Geschäftsmodellen und Aspekten der Unternehmensgründung.</p> <p>Des Weiteren beherrschen sie den Umgang geeigneter Methoden im Rahmen der Geschäftsmodell-Entwicklung und</p> <p>Darüber hinaus lernen die Teilnehmer den Umgang mit ausgewählten Digitalen Trend Technologien anhand haptischer, kollaborativer und selbstgesteuerter Lernkonzepte. Dadurch begreifen und reflektieren sie Funktionalitäten und Architekturen technologischer Trends.</p> <p>Fertigkeiten: Die Studierenden reflektieren in Gruppen und geben Feedback zu anderen Geschäftsideen. Sie verstehen die Bedeutung von Entrepreneurship als Alternative zu Arbeitsverhältnissen in Arbeitnehmer- und Managerpositionen. Sie sind in der Lage aus existierenden Problemen, eigene Lösungen zu entwickeln und daraus</p>

	<p>Geschäftsmodelle zu entwerfen, welche zu Unternehmensgründungen führen können.</p> <p>Kompetenzen: Die Studierenden verfügen über Diskussionsvermögen, Teamfähigkeit und Kritikfähigkeit. Sie sind in der Lage ihre Geschäftsideen vor anderen verkaufsfähig zu präsentieren (Pitch) und gegen kritische Fragestellungen zu verteidigen. Sie können ihre Stärken in den Entwicklungsprozess von Geschäftsmodellen einbringen und verfügen über Fähigkeiten der kreativen Lösungsfindung im Team.</p>
<p>Kursinhalte <i>Course contents</i></p>	<p>Die GROW Gründerwerkstatt fokussiert auf die zentralen Elemente von Gründungs- und Innovationsprozessen und soll die Gesamtzusammenhänge von der Idee bis zur Innovation abbilden.</p> <p>Dabei wird kein Vorwissen vorausgesetzt. Folgende Inhalte werden den Studierenden vermittelt.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Test zur Feststellung der funktionalen Teamrollen • Megatrends • 6-3-5-Methode zur Ideengenerierung basierend auf den Megatrends • Druckerspiel zur Prüfung und Auswahl der generierten Ideen nach Marktrelevanz • Team Test nach Belbin zur Identifizierung der Rollen der Teammitglieder und zielgerichteten Teamentwicklung • Business Mode Canvas oder Business-Plan zur Geschäftsmodellentwicklung • Happy Customer Canvas Game zur Eruiierung von Zielgruppen • Nine Diamonds zur Definition der Wertehierarchie • Design Thinking- und Lean-Startup-Prozesse
<p>Lehrmethoden <i>Teaching methods</i></p>	<p>Seminaristischer Unterricht mit Übungen, Präsentationen, Diskussionen, Gruppenarbeiten, Vermittlung der Grundlagen durch fallbezogene Darstellung. Systematische Darstellung der Theorie mit Methodentransfer</p>
<p>Lehrbuch <i>Textbook</i></p>	<p>Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, 2011, Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer, Campus Verlag, Frankfurt am Main</p>
<p>Empfohlene Literatur <i>Recommended reading</i></p>	<p>Osterwalder, A./Pigneur, Y.: Value Proposition Design; Campus; Frankfurt am Main; 2015</p> <p>Kim, W./ Mauborgne, R.: Blue Ocean Strategy; Harvard Business School Publishing; Massachusetts; 2015</p> <p>Ries, E.: Lean Startup - Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen; Redline; München; 2014</p> <p>Stähler, P.: Das Richtige gründen: Werkzeugkasten für Unternehmer; Murmann Publishers; Hamburg; 2015</p> <p>Wirtz, B.: Business Model Management: Design - Instrumente - Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen; Springer; Wiesbaden; 2013</p>

	<p>Hoffmeister, C.: Digital Business Modelling - Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und strategisch verankern; Hanser; München; 2015</p> <p>Gassmann, O./Frankenberger, K./Csik, M.: Geschäftsmodelle entwickeln - 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator; Carl Hanser Verlag; München; 2013</p>
<p>Besonderes <i>Specific requests</i></p>	Blockveranstaltung, max. Teilnehmerzahl: 25
<p>Kurs gehört zum Zusatzzertifikat ... <i>Course is part of the additional certificate</i></p>	Nicht relevant